

# 2023年沙盘模拟报告财务总监 沙盘实训的报告(大全6篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 沙盘模拟报告财务总监篇一

12月，我们进行了为期一周企业沙盘实训，我们用4天时间完成了erp沙盘的学习。在这四天中，我们学到了很多我们在大学里学不到的东西。那一刻我们完成了企业模拟沙盘的6年“经营”！实际实训时间为4天。在这短短的4天时间我们学到的知识很多。首先，我们分11组，各组成员分ceo□cso□coo□cfo而我担任了cso的角色。

沙盘模拟，初次接触时对他一无所知，只知道它是一种很科技的东西。老师用ppt与我们讲课听的也是云里雾里的。通过自己的实践操作才恍然大悟，原来其实质是如何在资源有限的情况下，合理组织生产，力求做到利润最大，成本最低，股东权益最大化。企业沙盘模拟课程，可以让我们了解和强化管理知识，训练管理技能，全面提高综合素质，在分析市场、制订战略、营销策划、组织生产、财务管理等活动中懂得科学的管理规律，提高管理能力。

实训开始了，老师一说开始，我们就全身心的投入到模拟公司去了。我是营销总监一开始的广告投入就在我的身上了，广告到底投多少，和订单的多少有密切的关系，投少了，订单可能会少，那就会导致囤积货；就会让浪费广告费用，没想到第一步就如此复杂，为了多那几个单子我投了10，接着

是订单，经过对现有原料，生产能力还有库存的数量的计算，确定能一年能交的货。接着是我同伴们接着下面的步骤，然后是我CSO负责把货交给客户。最后由于对实训内容的不熟导致破产，吓了我们一跳，怎么这么快就破产了，还好这次只是让我们熟悉下实训内容。

尽管前面的路是个未知数，但是由于有了我们的尽情参与，过程也显得有趣了。今天也第一次感觉到了沙盘的乐趣、沙盘的魅力所在。在沙盘中对市场的预测重要性也在今天的沙盘模拟中显得淋漓尽致了，对每年的生产来说，上年末的预测是最为重要的。如果，你没有这种生产能力而盲目地去生产，那么你也就会得不偿失了。因为你没有产品足够你去交货。当然同样如果我们没有做好市场销售预测，那么，即使你有能力生产出更多、更好的产品，如果你没有市场，你的产品只有堆积在那里了。而我们经营公司的目的是为什么？当然是为了得到更多的利润啦，所以以上两个方面都不是我们应该去考虑的。

第一年开始了，从整个战略看我们组：第一年只有一个产品，一个市场，所以关键在广告的数额，但是在第一年的决策中，由于大家都只看到了老大的位置，拼命地抬价，我们虽然也投了比较多的费用，但还是失去了有利的地位。第一年里我们组犯了一个严重的错误就是忘了长期贷款，这也是我们后来几年中流动资金不足的主要原因之一。在第二年我们本应该争夺市场和投资生产线，和进行产品研发，同时还有市场的开拓。在对比了各产品和市场的销售预测后，最终决定了产品和市场的方向，但我们却是在第三年。而我们在第二年中，又犯了一个严重的错误，过于保守的我们，只考虑了眼前的利益，购买了一条全自动的生产线，而不在考虑其他生产线，犯了企业的大禁，造成了我们后期生产能力的严重不足，导致后面几年本应该接的订单却不赶接，失去了企业的竞争力。

在整个经营过程中，我们的负债比率不算是很高，但在资金

的运用上却体现了我们的保守后果和忽略长贷带来的后果。但是很遗憾，当我们从逆境中走出，准备开始大展拳脚的时候，六年实验结束了。如果再给我们几年的时间，我们交出去的一定是一个完美成长的企业。

总的来说，我们的战略定位没有错，但在实施的过程中，由于一些决策考虑的不足，比如生产的投资和资金运用方面。

考虑当前的生产能力和计划产出及库存量，同时还得在大家做出未来预测的条件下，考虑未来可能的生产计划。而且，在经营的过程中，还要和大家团结合作，共同做出企业的经营决策。

在实验过程中的一点小的看法：实验中的具体的步骤，人员职位的分配虽然都比较明确，但实践的过程中大家的理解不是十分一致，也导致不同的组之间的结果差异很大。另外，从实验过程中发现企业有时会为了财务报表的平衡而刻意的去进行一些活动，有的甚至违背时序。由此可知财务对于企业来说的重要性。同时也可看出企业经营过程中决策的重要性，一个库存的移动都会对企业的财务报表产生很大的影响。每组成员都有自己的职位，但真正实践时，并没有真正的作到自己的本分，会越权会离职等。真正的企业是不会出现这样的现象。

一些经验：必须做好计划。而至于说我在这两天得到了什么经验，总体来说主要有以下几点：1、经营中会有各种的变化，我们必须临危不乱，冷静地想好自己方案。2、无论怎样，必须有一个可行的经营思想在心中，这样才能以不变应万变。3、在遭受挫折时，一定不能轻易放弃，想好每一步，总会有转机的。4、比较针对地来说，就是生产中的柔性生产线，在应对一些突发变更时是十分必要的。5、先进的设备对于企业未来的发展起关键作用，所以当有足够的资金时就要利用好。

通过这次模拟实训，深入体会到生产制造型企业的运转流程。

营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程，生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。特别营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单是互动性很强的一个职位。在经营过程中，我们遇到了资金不足、产品不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题。这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决策。结果接手企业后连续两年亏损，第2年竟然差点濒临破产。不过在出现问题后，我们好好的思考了亏损的原因：刚开始的时候没有好好的做年度支出预算和收益预算，致使带来了一些不必要的开支。分析这些问题，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，大胆地打出广告，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，后来随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，特别是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。

## 沙盘模拟报告财务总监篇二

随着人们自身素质提升，报告使用的次数愈发增长，报告具有双向沟通性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编精心整理的会计沙盘实习报告，仅供参考，希望能够帮助到大家。

经过了两天的沙盘演练实习，收获颇丰，了解到一个企业的发展与成熟阶段，更加清楚的了解了一个企业运营过程中的决策，采购，生产，以及销售还有研发，给我印象最深的还是财务这块，在整整两天的演练实习中我扮演了财务总监的这个角色，深深的体会到事情的复杂与重要，脑子里要不停的闪烁着财务与会计的内容与要点。

当然，作为六人团队中的一份子，理所当然的要参与到企业的决策中来，我想作为事后的总结报告还是要进行一下批评与自我批评的，在ceo的带领下，我们在第一年把重点主要放在了广告和生产线上，并进行了区域市场的开拓，表面看似平静也很正常，第二年我们继续了第一年的决策，直到我们改了两条手工线为全自动广告费用累加到23万的时候问题开始浮出了水面：我们的生产线一流，市场开拓却赶不上人家，也就是说我们能高效的.生产产品，却只能受市场范围的约束生产单价逐年下滑，利润空间越来越小的beryl[]造成了订单赶不上生产；当问题已摆在面前，想要挽救的时候另一个问题也应时而生了，我们的资金链出现了问题，应收帐还没有到期，盘面的资金却少得可怜，唯一的解决办法就是到银行贷款，也就是说我们的负债增加了，哦不，应该说是猛增了，这个问题在后来的几年里一直困扰着我们，直到后来老师警告我们说，如果再贷款企业就要面临倒闭的危险。这个警告意味着，我们在下一年的广告投入，产品研发，市场开拓受到了限制，这对本来生产与销售不协调的企业来说是无疑是雪上加霜，这种状况下的决策就显得尤为的重要。

我感叹，上帝创造了人类，而人类创造了团队，我们六个人组成的小团队发挥了力量，怎样要使企业摆脱这些问题呢，在有限的市场上我们不能再拿不好的订单，所以在广告投入

上我们选择了少有竞争甚至是没有竞争的市场投入最基本的广告拿到最好的订单，在选择订单上，我们利用我们组先进的生产线能大量快速的生产产品，我们尽量拿加急订单，以增加我们的现金，解决我们的负债和现金流，所以从第三年年末我们开始陆续的有计划的换银行贷款，并改造了一条手工线为柔性线，到第四年我们还增加了一个厂房。到第四年年末，在我的财务报表上看到了当年净利润为7百万的字样，我们的财务报表开始好看了起来。在市场开拓上，限于资金，我们跳过了国内市场直接开拓了亚洲市场，其主要想法是，在竞争对手们还没有进入到亚洲市场的情况下我们先采摘亚洲市场的果实。只是最后没有进入到国际市场。（说句实话，全组的团员们无一不感叹钱对我们来说是多么的重要）

我最想说的还是第六年，老师告诉我们我们的实习只进行六年，于是尽管我们第六年盈利很多，但我们还是把财务报表做成了清算，我们把不需要的生产线买了，把厂房买了，把该换的贷款还清了，最后所有者权益达到了一亿两千多万，当老师报出了这个数字的时候其他所有的小组都产生了怀疑，问了我们的销售收入和净利润，觉得利润不可能是百分之百，但是我们最后是做的清算。

以上是我以一个团队的决策一份子的角度来看待这两天的沙盘实习的收获与体会到的不足。

下面我要说的是作为一个财务的体会与不足：在开始着手自己干的第一年，我的财务报表就出现了问题，怎么算也算不平，最后别的组几乎都交了只有请求老师的帮忙，老师帮忙算了遍，终于找到了问题：生产线投资的钱是一年一年分期投入的，而我们报表上显示是一次性投入的，这使得资产负债表出现了问题。第二年我们注意了这个问题，并且把每一笔账务都记下来，这个方法我想说证的是很不错，第二年到第五年的财务报表没有遇到什么不清楚的帐，很顺利的完成了。又要说到底六年了，那是一个谜，我的团员告诉我那是对的，没有问题，别的组的同学告诉我说那是错的，不可能

有那么高的利润，事后我烦死了 many 遍，想要找出那张报表里到底除了什么问题，由于最后的情况比较紧急，报表没来得及抄下来。我想就让它成为一个迷也好，一个教训也好，如果以后我有幸参加了有关财务的岗位，这将是一个很有力的提醒深刻在我的心里事实告诉自己报表的真实性。

两天的实习带给我的不仅仅是一次简单的实习，他告诉我的有很多在课本上所无法体现的东西，例如团队合作中的主次与分工合作，在课本中我只学到了各个角色的分内，就算是人际也只是一语带过的，脾气稍微不好的顶着负债累累资金周转不灵的大压力是很容易发脾气的，试想，我们这还是演练，没有接触到真正的几百万几千万的money[]真的是很不容易，我想只是这么一个问题就会让我反思上很多天。

## 沙盘模拟报告财务总监篇三

在经济发展迅速的今天，报告使用的次数愈发增长，要注意报告在写作时具有一定的格式。相信很多朋友都对写报告感到非常苦恼吧，下面是小编精心整理的会计沙盘实习报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

经过了两天的沙盘演练实习，收获颇丰，了解到一个企业的发展与成熟阶段，更加清楚的了解了一个企业运营过程中的决策，采购，生产，以及销售还有研发，给我印象最深的还是财务这块，在整整两天的演练实习中我扮演了财务总监的这个角色，深深的体会到事情的复杂与重要，脑子里要不停的闪烁着财务与会计的内容与要点。

当然，作为六人团队中的一份子，理所当然的要参与到企业的决策中来，我想作为事后的总结报告还是要进行一下批评与自我批评的，在ceo的带领下，我们在第一年把重点主要放在了广告和生产线上，并进行了区域市场的开拓，表面看似

平静也很正常，第二年我们继续了第一年的决策，直到我们改了两条手工线为全自动广告费用累加到23万的时候问题开始浮出了水面：我们的生产线一流，市场开拓却赶不上人家，也就是说我们能高效的生产产品，却只能受市场范围的约束生产单价逐年下滑，利润空间越来越小的beryl造成了订单赶不上生产；当问题已摆在面前，想要挽救的时候另一个问题也应时而生了，我们的资金链出现了问题，应收帐还没有到期，盘面的资金却少得可怜，唯一的解决办法就是到银行贷款，也就是说我们的负债增加了，哦不，应该说是猛增了，这个问题在后来的几年里一直困扰着我们，直到后来老师警告我们说，如果再贷款企业就要面临倒闭的危险。这个警告意味着，我们在下一年的广告投入，产品研发，市场开拓受到了限制，这对本来生产与销售不协调的企业来说是无疑是雪上加霜，这种状况下的决策就显得尤为的重要。

我感叹，上帝创造了人类，而人类创造了团队，我们六个人组成的小团队发挥了力量，怎样要使企业摆脱这些问题呢，在有限的市场上我们不能再拿不好的订单，所以在广告投入上我们选择了少有竞争甚至是没有竞争的市场投入最基本的广告拿到最好的订单，在选择订单上，我们利用我们组先进的生产线能大量快速的生产产品，我们尽量拿加急订单，以增加我们的现金，解决我们的负债和现金流，所以从第三年年末我们开始陆续的有计划的换银行贷款，并改造了一条手工线为柔性线，到第四年我们还增加了一个厂房。到第四年年末，在我的财务报表上看到了当年净利润为7百万的字样，我们的`财务报表开始好看了起来。在市场开拓上，限于资金，我们跳过了国内市场直接开拓了亚洲市场，其主要想法是，在竞争对手们还没有进入到亚洲市场的情况下我们先采摘亚洲市场的果实。只是最后没有进入到国际市场。（说句实话，全组的团员们无一不感叹钱对我们来说是多么的重要）

我最想说的还是第六年，老师告诉我们我们的实习只进行六年，于是尽管我们第六年盈利很多，但我们还是把财务报表做成了清算，我们把不需要的生产线买了，把厂房买了，把



该换的贷款还清了，最后所有者权益达到了一亿两千多万，当老师报出了这个数字的时候其他所有的小组都产生了怀疑，问了我们的销售收入和净利润，觉得利润不可能是百分之百，但是我们最后是做的清算。

以上是我以一个团队的决策一份子的角度来看待这两天的沙盘实习的收获与体会到的不足。

下面我要说的是作为一个财务的体会与不足：在开始着手自己干的第一年，我的财务报表就出现了问题，怎么算也算不平，最后别的组几乎都交了只有请求老师的帮忙，老师帮忙算了遍，终于找到了问题：生产线投资的钱是一年一年分期投入的，而我们报表上显示是一次性投入的，这使得资产负债表出现了问题。第二年我们注意了这个问题，并且把每一笔账务都记下来，这个方法我想说证的是很不错，第二年到第五年的财务报表没有遇到什么不清楚的帐，很顺利的完成了。又要说到底六年了，那是一个谜，我的团员告诉我那是对的，没有问题，别的组的同学告诉我说那是错的，不可能有那么高的利润，事后我烦死了很多遍，想要找出那张报表里到底除了什么问题，由于最后的情况比较紧急，报表没来得及抄下来。我想就让它成为一个迷也好，一个教训也好，如果以后我有幸参加了有关财务的岗位，这将是一个很有力的提醒深刻在我的心里事实告诉自己报表的真实性。

两天的实习带给我的不仅仅是一次简单的实习，他告诉我的有很多在课本上所无法体现的东西，例如团队合作中的主次与分工合作，在课本中我只学到了各个角色的分内，就算是人际也只是一语带过的，脾气稍微不好的顶着负债累累资金周转不灵的大压力是很容易发脾气的，试想，我们这还是演练，没有接触到真正的几百万几千万的money[]真的是很不容易，我想只是这么一个问题就会让我反思上很多天。

# 沙盘模拟报告财务总监篇四

二、实训地点：学院机房4409南京化工职业技术学院

三、实训角色

我们小组由四人组成，分四个角色，分别为ceo(总经理)coo(运营总监)cso(营销总监)cfo(财务总监)。本组成员：王雪曼—ceo(总经理)顾津铭—coo(运营总监)邹良丹—cso(营销总监)铁昌为—cfo(财务总监)

本人角色分配：营销总监cso

四、实训目的：

erp是最前沿的企业管理模式，通过各模板之间数据的相互传递，把对企业的管理上升到系统。学校在我们大二时组织这次模拟实习，是希望通过模拟公司仿真环境，让我们熟悉公司的运作，身临竞争环境，直接参与公司的运作过程和生产流程，模拟生产经营决策，及时处理公司发生的经济业务等。我在实训模拟中担任cso的角色，我主要的工作是主持公司的生产管理工作。

五、实训过程：

在这次实训中主要分为以下几个过程：1。提交广告费，争抢订单。2。根据订单生产和交货。3。生产规模的决策。4。市场拓展和产品研发。5。资金的运作。

1. 提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出

炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2. 根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。

3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。

4. 市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，世界)和不同的产品(p1□p2□p3□p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5. 资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷)、贴现、高利贷，保证流动资金的持续。

## 六、实训心得和体会：

为期两周的erp沙盘模拟实训在忙碌中结束了。在这次实训中我们深深的感觉到了公司经营的不易，特别是存在强大市场竞争中的企业，存亡往往就在一念之间。

对我们组的评价：前期我们的职责不够明确，失误较多。后期：我们团队很协作，各司其职，各尽其能。总的来说，做财务的谨慎认真，每一笔帐都作了详细的分录；做营销的对广

告费和订单分析相当细致，几次广告投得很不错。做生产的在起初就计算一年的生产能力和原料需求，一次买回所有的材料，节约了现金支出压力。做研发和企划的也很积极的统计其他组的生产能力和研发状况，对我们的决策很有利。

总的来说，这次erp实训让我们感受到了团队就是要团结，就像我们的口号说的“团结一致，争创佳绩”，凭着细致和认真，我们的经营还算不错。并且在这一次的erp实训中，我学到了很多实务知识，把课本的知识应用了一点点，如管理学的竞争能力分析，财务会计的报表，都是第一次在这里应用。这一次实训，我想说的是：很累，很开心，很受益！

通过这次实训，认识现代企业从销定产的全部流程，了解企业管理中各个环节的活动及功能，感受企业盈利实现过程，初步了解财务报告的各要素以及制作过程等，了解到现代企业运作过程。例如：制造型企业的基本要素；企业竞争市场的激烈程度，以及销售产品的流程及规则；企业生产，采购，库存管理的规则，企业财务管理，资金流动的规则，资金的投入过程，感受经营活动中的资金流动及控制。

管理一间公司真的很不容易，从资本、资产、损益的来源、企业资源、企业资产与负债和权益的结构，企业经营的利润和成本关系。如果我们做错了其中的一个程序，很容易让公司损失，所以要很认真地去做好每一个程序，不可以出现差错。

在这次实训，让我们学到了很多的东西，如何管理一间公司，如何让公司赚钱等等这些都很重要。在这次的实训中，让同学们之间加深了友谊，加强了大家的团结性，在学习之余，还加强大家的团结，实训让我们很开心。

在这次实训，我们学习了手工erp和电子erp实训，让我们感受并体会现代企业运作过程，了解企业经营的过程，认知市场、产品和市场的定位，感受生产过程管理，认知财务管理

的内容及经营核算.

通过这次培训，我在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易。

经过了两周的实训操作，我们对企业的生产的经营过程以及市场竞争又有了更加形象的理解，所谓胜败乃兵家常事，在面对竞争时候，我们应该不要难么多保守和裹足不前，只有勇敢的面对挑战，我们才有进步，否则就要被淘汰。

市场是瞬息万变的，我们也要在确定经营计划的过程中多一点灵活性，管理也要跟得上发展的变化，在需要的时候我们还有又果断的精神，争取更多的时间。同时，组员间的相互配合、协调等工作也非常的重要，良好的合作氛围会我们的工作带来不少的便利。当然仅仅有合作精神也是不够，我们还需要良好的心理素质，知识素养来作为支撑，只有这样才是一个好的团队，才有去得好成绩的潜力。

在这个实训过程中，我对自己的表现还不是很满意，因为我在实操的过程中忽略了观察对手的这个过程，只是忙着研究自身的发展，忽略了对市场环境的分析，结果在讨论的时候还是没有把对手的情况这一部分考虑进去，仅停留在对资料的研究层面上。而且在其他的知识方面，我觉得自己的知识修养还不够，有些东西只能够简单的分析。所以，还有继续努力挺高各方面的修养，学习更多的理论知识，灵活面对市场的变化，做出更加妥善的处理。

## **沙盘模拟报告财务总监篇五**

1、通过对erp沙盘实验，构建公司，模拟对公司的运行操作来深入加强对已有erp理论知识的了解并学习巩固自身薄弱的erp知识。

- 2、通过在实验室沙盘模拟实践公司的运行，培养小组成员间的实践能力，提高素养，加强未来就业实践的基础。
- 3、通过对erp沙盘模拟实验，加强小组成员之间的协调沟通，培养学生的分析能力、合作能力、沟通能力、动手能力和创新能力。
- 4、通过对erp沙盘模拟实验，总结实验经验，概括实验成果，分析实验当中能够的不足，整理模拟实验数据，撰写实验报告，提高自身的模拟研究水平。
- 5、掌握如何通过沙盘展示企业的各种资源，按照既定流程开展经营活动；通过学习并模拟企业经营，有意识地培养学生的学习能力、沟通能力和团队合作能力。

## 二、实验名称

企业erp沙盘模拟综合实训

三、实验地点： 综合楼a 803室

四、实验小组成员： 张政强、王文珍、李玲瑞、马彦文、李艳、南东梅、赵竞

## 五、实验内容

在一定市场环境下，以小组为单位设计企业经营的基本理念、基本思路和基本方法，制定企业发展战略和经营策略，通过沙盘模拟企业运营的主要业务及其业务流程。

## 六、我的角色——财务总监

在erp沙盘模拟实验的过程中，我担任的角色是财务总监。

当老师带领我们做完起始年份的工作的时候，我对财务总监这个角色应承担的工作任务与责任，算是有了个初步的了解，此时我才真正的意识到我的工作确实是贯穿企业经营的各个阶段，责任之大，任务之巨。

财务总监的工作范围很难明确的界定，它是ceo的得力助手。

## 七、实验过程分析

对产品市场分析是一个非常重要的环节，它对决策起着决定性作用。我们经过研究对各产品和各个市场有了一定的了解，发现b产品是必须要生产的，c产品在本地市场和国内市场都有不错的发展前景。于是我们就决定在前一年生产b的同时开发c，并且开发区域市场与iso9000认证。考虑到其他企业可能会对国内市场更有兴趣。而我们把目光放在区域市场的销售。并且还购买了一条全自动生产线，租了厂房来进行生产。

在第一年我们就进行了区域市场的开拓和iso9000的资格认证申请，争取在第一时间内进入市场并占取市场份额。但是由于我们在市场竞争订单方面没有做好，根据规则在第一年的市场订单主要是按广告费的投入多少来决定选单先后。我们虽然投入了不少的广告费，但是还是被别的组给抢了先机，失去了大量订单，也就影响了b产品在今后本地市场的销售量。由于订单较少，停止生产线只会增加更多的资金流失，所以生产线不能停，这也就导致还有3个单位的b产品库存。亏损较为严重。在往后的几年中，我们打了大量的广告，在部分市场也得了销售冠军，于是优先挑选了订单，但还是考虑不太周全，让两条生产线停产了一个季度，浪费了资源。还有就是我们的生产线太多，每年的折旧费、维护费都很多，使得我们企业的效益不是很好。虽然我们经营的还算平稳，但我们没有进行长贷，每年都短期借款，所以每年都面临还款的压力。这都是这次实验中的不足。

## 八、实训总结

沙盘模拟使我们在学习过程中接近企业实战，短短两天中会遇到企业经营中经常出现的各种典型问题，我们必须共同去发现机遇，分析问题，制定决策，组织实施。在参与学习的过程中极大地激发了我们学习的积极性，极大地提高了学习效力，激发学习的潜能。

做完实验后我最大的体会就是意识到了团队活动的重要性：刚刚开始试验的时候虽然都分配好了每个人的角色和具体任务，但是因为是刚刚开始缘故，每个人都充满了激情与好奇。导致有时本不是自己的任务自己做了，而本该是自己做的事儿自己却忘记做了，从而使整个局面有点混乱。但是后来认识到这个问题后在大家集体的努力下对其进行了调整与改正，自己都首先做好了自己应尽的义务，与此同时还尽量让各项任务有机的结合起来，是整个流程更顺利的走下去。

总之，在整个的经营过程中，无论是做为什么角色，都应该积极的参与企业经营的各项决策，同时大家应该互相的帮忙，团结合作，把企业的整体利益放在各自部门的利益之上，从企业的全局角度出发。做沙盘模拟使我对企业的日常经营活动有了具体的了解，而且也使平时学的理论知识具体地与实践进行了一次综合，加深了对理论的认识，提高了自己分析问题的能力。相信如果有下次的机会，我一定会做的更好。

### 沙盘模拟报告财务总监篇六

实习时间：

实习地点：

实习组人员：

实习设备：



我的工作：

我在erp沙盘模拟实验过程中，扮演销售总监的角色，主要工作是参加销售会议，结合市场预测及客户需求制定销售计划，投放广告争取订单，开拓市场，争取更大的市场空间实现销售，力求在销售量上实现增长。

实习过程：

沙盘模拟实习目的是让大家通过实习的机会了解企业运作过程。现实中做企业也不简简单单就是赚钱，建立良好的企业间的关系，建立良好的人际间关系都至为重要。做企业要有战略长远规划，不能到处树敌，成为众矢之的，只有这样企业才能做的长远。

在我们企业发展过程中一直比较低调，广告费除了第一年投入较多，后来五年都较低，产品每年销量都不是最大，韬光养晦，埋头苦干，所以权益也比较低，但我们没有进行恶性竞争，最终也没有破产注资，坚持到了最后。

在沙盘实习中由于市场容量巨大，产品种类多，如果各企业都能做好在战略规划分清市场范围，在广告费上理性一点，应该都能得到很好的成长发展，但遗憾的是我们做的并不理想。

由于前两年订单不多销售做不上去，我们的只能将精力和时间、现金用于开拓市场和投资生产线、进行产品研发，开发无形资产上，为今后几年做中长远规划。在对比了各产品和市场的销售预测后，我们终于决定了产品和市场的方向，重点研发p1和p3产品，开拓本地市场、区域市场、国内市场、亚洲市场四个市场。建设了两条半自动生产线，再加上原来的两条手工生产线，我们就有四条生产线可以投入使用。第一年我们贷了一桶短贷，虽然第二年有沉重的还贷负担，但也正是这一桶短贷使我们在第一第二年的现金流始终没有中断，

使企业能够持续经营下去。筹集资金在整个六年运作中至为重要。

第三、第四年大家广告费趋于理性化，我们的订单也多了起来，由于前期准备充分，我们拿了几个加急订单，总之产供销运作良好。虽然前三年我们都没有盈利，但是第三年开始，我们已经逐渐上了轨道。

第四年我们又上线了一条全自动生产线生产p3[]准备第五年大卖特卖一下产品。由于第三年第四年我们还要还两桶长贷我们只有四处筹集资金，现金流很紧张的我们进行了短期贷款，接大订单等等手段，终于还上了这个巨大的负债，这个过程中锻炼了我们的筹资能力。虽然长贷和短贷都还没有归还完，但第四年开始我们已经开始盈利。

最后一年突然发现市场老大开始转为主打产品p3[]但我们只有两条生产线生产p3[]产量不会很高。只有最大限度地生产p1和p3[]而且我们要尽量拿到适合我们生产量的订单，所以我们在区域，国内和亚洲三个市场都投入了一定的广告费，但是由于p1产品需求量越来越低，订单很少，我们在区域市场上没有拿到符合p1生产量的订单，这就会造成产品的积压，而且我们是最后一年，不能让产成品积压在仓库，只好按成本价出售剩下的p1产品。而在p3的订单竞争上，虽然我们对p3在区域、国内和亚洲都投入了较多的广告费，跟别组的竞争也不是很激烈，但是由于p3产品的订单很多都对iso9000有要求，而我们由于刚开始资金不足并没有开发，所以也没有拿到很好的订单。最后p3产品没有生产出订单上的数量，只好用两倍的价钱收购p3[]以用来按期交订单。虽然这大大降低了我们的利润，但是比起不能按时按订单交货要交的违约金，还是这个方案能产生利润。

虽然最后我们的净利不高，资产总计数也不高，但是我们没有破产注资，一直坚持到最后。

实习总结：